

Тренировочный центр Антон Берсерка...
Стратегия «СуперРОП»

SuperROP.ru

Учебно-тренировочный комплект материалов

**«СуперРОП: Как построить Отдел
Продаж №1. Стратегия, тактика,
инструменты управления.
Концентрация 2018 года»**

Когда конкуренция и кризисы не страшны...

Статистика: 95% компаний в ближайшее время озадачатся созданием или ремонтом Отдела продаж. ОП - обязательный критерий выживания бизнеса в современных условиях.

Статистика 2: Чтобы компания развивалась, Босс должен заниматься стратегией. В 9 случаях из 10, отсутствие отдела продаж Заставляет Босса заниматься операционной текучкой, игнорируя Стратегию.

Статистика 3: Создание ОП, развитие ОП, ремонт ОП - это прикладной навык который необходим современному человеку.
Продажи — это способ №1 для заработка Денег.

Комплектация учебно-тренировочных материалов

Элемент	Описание
1). Учебно-тренировочный фильм. 15 частей по 15-25 минут.	Детальные видеоинструкции по 15 основным направлениям, которые влияют на результат. Примеры из практики, детализация.
2). Персональный наставник	Живой человек, Эксперт, не робот. За плечами более 30 реализованных проектов.
3). Ответы на вопросы во внутреннем чате (при необходимости по телефону) + АРХИВ ВОПРОСОВ	Смотрим материалы и сразу можем задавать вопросы в чате, либо в комментариях к материалам. Кроме этого в специальном архиве собираем ответы на вопросы других участников.
4). Книга-справочник "Алгоритм продаж: Быстрый запуск и развитие отдела продаж."	Для усиления. Сжато, текстом выделены ключевые моменты создания отдела продаж.
5). Учебно-методическое пособие "Базовые стратегии развития системы продаж для ее стабилизации и дальнейшего Масштабирования"	Огромный чек-лист для аудита системы продаж. Тезисно и в цифрах описана методология построения и развития системы продаж.
6). Управленческая модель "Инструкция №1. Книга управления продажами"	Строго по приоритетам описаны инструменты управления системой продаж. Удобная шпаргалка для Босса на каждый день.
7). Личный кабинет	Мы собираем все материалы в личный кабинет. Ввели логин и пароль и получили быстрый доступ в комфортном и понятном пространстве.
8). Горячая линия	Быстрые ответы на срочные вопросы. В мессенджерах, по телефону.
9). Круглосуточный доступ через Интернет	Жизнь Босса — это нерегламентированный рабочий день. Работайте с материалами Когда удобно и Где удобно.
10). Доступ любого количества сотрудников	У Вас есть логин и пароль, по которому в систему могут войти сотрудники (если Вы планируете давать им самостоятельное право на изучение материалов)
11). Ежемесячные обновления (дополнительные части)	Только циклическое изучение и внедрение позволит добиваться максимальных результатов. Каждый месяц мы будем наращивать Ваши компетенции за счет проработки дополнительных вопросов и тем.
Стоимость <u>в августе</u> 2018 года	24800 рублей с доступом к материалам и обновлениям на 3 месяца

Содержимое учебно-тренировочного фильма

Демо версия - <http://salesfitness.ru/demo2>

<p>Часть 1 Алгоритм продаж, настройка поэтапности продаж <i>Как снизить количество ошибок при работе с клиентами в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 2 Трафик первичный и трафик вторичный <i>Как строить системы привлечения новых клиентов в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 3 Маркетинговая упаковка <i>Что должен видеть и знать клиент в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 4 Методология и система требований <i>Как формировать правила игры для сотрудников в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 5 Портрет клиента и проблематика <i>Что мы должны знать о клиенте для увеличения конверсии в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 6 Базовая система найма персонала <i>Где искать сотрудников и как их нанимать в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 7 Вводное обучение для новых сотрудников <i>Как быстро адаптировать новичков в систему продаж в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 8 Система внутреннего обучения <i>Как добиваться максимальной конверсии через тренировки в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 9 Система обработки информации <i>Какие требования необходимо предъявлять к CRM в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 10 Система контроля <i>Как увеличивать конверсию через систему «Колтак» в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 11 Денежная мотивация и KPI <i>Как платить, что платить в 2018 году?</i></p>	<p>Часть 12 Штатная вертикаль <i>Какие рычаги необходимо использовать для увеличения конверсии в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 13 Внутренние коммуникации <i>Какие приемы использовать для снижения количества ошибок?</i></p>	<p>Часть 14 Система управления <i>Какие инструменты управления работают точно в 2018 году?</i></p>
<p>Часть 15 Стратегия системы продаж <i>Как нацелить систему продаж на Сверхрезультат в 2018 году?</i></p>	

Стратегические Преимущества материалов:

<p><u>Преимущество №1. Только про Продажи. 99,9% материалов про Продажи. Ничего лишнего. Вы сможете строить продажи, ремонтировать продажи, масштабировать продажи.</u></p>	<p><u>Преимущество №2. Актуальность 2018 года.</u> Обсуждаются только те технологии, которые проверены и внедряются в текущих проектах. <u>Зачем Вам «фарш» из прошлого?</u></p>
<p>УМНОЕ РЕШЕНИЕ</p> <p><u>Преимущество №3. Разбит по логике на 15 частей по 20-30 МИНУТ.</u> Смотрите в любом порядке и последовательности. <u>Когда хотите, с любого устройства.</u> Смотрите, пересматривайте без нудных перемоток, без капризов спикера и пр.</p>	<p>ВАЖНО! <u>Преимущество №4. Личный кабинет,</u> где для каждой части есть возможность задавать вопросы при просмотре. Отвечает только автор материалов. Тет-а-Тет. Вы можете задать любое количество вопросов для понимания сути вопроса. 100% кастомизация.</p>
<p><u>Преимущество №5. Продолжительность видеоматериалов — 5 часов.</u> Сжато и сконцентрировано. 5 вечеров по 1 часу. Это в 1,5 раза короче тренинга\семинара. <u>Мы не тратим Ваше время на перерывы и brutальные знакомства.</u></p>	<p><u>Преимущество №6. Логин и пароль</u> позволяет использовать курс ЛЮБОМУ количеству сотрудников КОМПАНИИ. Штурмите, обсуждайте. <u>Никаких переплат за массовку.</u></p>
<p><u>Преимущество №7. Доступ к материалам в неограниченном режиме на 6 месяцев.</u> Оплатили и пользуйтесь в любое время.</p>	<p>NEW <u>Преимущество №8. Ежеквартальные обновления.</u> 1 раз в 3 месяца мы меняем материалы, <u>убираем «отмирающие» технологии,</u> добавляем новые.</p>
<p><u>Преимущество №9. Все работает через Интернет в режиме 7\24\365.</u> Хоть со смартфона смотрите материалы, задавайте вопросы из любой точки мира, где есть доступ к глобальной сети.</p>	<p><u>Преимущество №10. Итоговое методическое пособие «Масштаб»</u> - 60 страниц. Специальный чек-лист для аудита системы продаж. Умная шпаргалка для Босса.</p>
<p>ОЧЕНЬ ВАЖНО! <u>Преимущество №11. Умная 3-х ступенчатая система напоминаний</u> и личный специалист. Мы любим Результат. Поэтому...напомним по электронной почте, пригласим на вебинар, пришлем новую книгу по теме.</p>	<p><u>Преимущество №12. 1-3 кейса.</u> Каждый месяц Вы будете получать специальный отчет по итогам внедрения. Описание ситуаций и полученные результаты помогут Вам выбирать стратегии для достижения результата.</p>

Бонусная часть для Новых пользователей:

Бонус 1

Проверка инструкций, которые Вы создадите по итогам работы с материалами.

Бонус 2

Не понравится суть проекта? Заявите об этом в течение первых 2-х дней с момента подключения и мы вернем деньги без лишних вопросов.

Бонус 3

НИТ!

Специальная скидка в **20%** для тех, кто платит быстро. Базовая стоимость доступа к материалам видеосеминара — **24800** рублей. Акционная цена — **19840** рублей (при оплате в течение **24 часов** после презентации)

Бонус 4

Готовый комплект должностных инструкций для менеджеров по продажам и руководителя отдела продаж.

Бонус 5

ПОДАРОК!

Персональная консультация в течение **1** часа каждому новому участнику от Антона Берсерка. Проработка особенностей развития продаж в Вашем направлении.

Отдел продаж: Создание, развитие, ремонт, масштабирование.

Бонус 6

ПОДАРОК!

2 последние книги Антона Берсерка: «*Быстрая инструкция для построения отдела продаж*» + «*Боевое ораторское искусство*»

Что необходимо сделать для подключения:

1. Задайте вопросы напрямую старшему инструктору тренировочного центра
2. Посмотрите демонстрационную страницу - <http://superrop.ru> и <http://salesfitness.ru/demo2>
3. Оплатите подключение и получите доступ к материалам.
4. Начинайте изучать и внедрять.

Книга-журнал «АкулаPROдаж»

Только при оплате в Августе!
Подписка на 3 месяца в подарок



ОТЗЫВЫ:



БАГЛАЙ АНДРЕЙ

**Руководитель
направления**

"Сразу скажу что Антон выбрал верный формат. Видеоуроки короткие, и четко по делу. Берем инструмент– рассматриваем для чего он нужен и что в нем должно содержаться. Без лишней теории и воды. Для меня это несомненный плюс. Времени мало, информации всегда много. А пользу получить хочется побыстрее.

Конечно, бывают моменты не всегда понятные. Или исходя из того, что Антон говорит про самую суть –иногда не ясно, как этот инструмент адаптировать под свой бизнес. И тем не менее, на все мои вопросы во внутреннем чате ответ был оперативным.

В общем, материалы отлично вписались в мою систему знаний про управление продажами и обогатил ее. Чувствуется практический опыт, а не «начитанность» автора. И это также ценно.

P.S. Купил за свои деньги. И ни разу не пожалел. Приятным бонусом стала методичка, своего рода конспект. Буду обсуждать полученные знания со своими руководителями по продажам и «докручивать» до своей ситуации"



Жосанов Владимир

**Генеральный директор
FullMenPro**

**Генеральный директор
КЦ «Авиатор»
<http://aviatorcallcenter.ru/>**

С Антоном Берсерком я познакомился в 2015 году. На тот момент все продажи компании генерировались только мной. Были попытки найма продавцов, но заканчивались они провалом, так как понимания как организовать их работу не было. Люди приходили, не давали результат и приходилось их увольнять. Благодаря Антону я понял, как учить менеджеров, как организовать работу отдела продаж и получать системный результат.

Что самое полезное из курсов Антона я почерпнул для себя:

- Понял зачем нужен РОП, как его нанять и обучить
- Понял как строить обучение менеджеров
- Понял, что такое системный отдел продаж.

Что изменилось:

- Период ввода нового менеджера в работу, от найма, до выхода на плановый показатель не превышает месяца. За счет чего? Прописана программа внутреннего обучения для сотрудника. Новый менеджер с первого дня понимает, что делать и как это делать.
- Продажи выросли в 3 раза. За счет непрерывного внутреннего обучения менеджеров
- Я на 90% делегировал управление отделом продаж РОПу. За счет понятной структуры работы ОП, новый РОП уже через неделю смог расширить штат менеджеров и за 3 дня ввести новых сотрудников в работу с выходом на КРІ уже на 2-й день

В результате мы перешли от модели «продавцы на то и продавцы, что должны уметь продавать. Зачем их учить, я дал рабочее место и плачу зарплату! Если не могут, нах.. таких продавцов» к модели «внутреннее обучение – наше все. Нам не нужны супер продавцы, мы можем научить продавать практически любого!»

Если резюмировать, Антон Берсерк единственный тренер, который действительно понимает как научить бизнес системным продажам. Он дает понятные инструменты, которые сможет каждый применить в своем бизнесе сразу.

Основная страница с описанием:

<http://superrop.ru>

Демонстрационная страница автора:

<http://salesfitness.ru/demo2>